

Zweitägiger Informationsaustausch mit Vertriebspartnern: Internationales Agentenmeeting in Perlen und Müllheim.

Präsentationen, Besichtigungen, Erlebnisse – in zwei intensiven Tagen wurde die Basis für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Länder-Agenten gelegt.

Ein Jahr nach der Akquisition der ac-folien GmbH und zum Abschluss des Zusammenführungs-Projekts trafen sich im April 2008 erstmals die uns international vertretenden Pharmaspezialisten zu einem Erfahrungsaustausch.

Integration in die neue Vertriebsstruktur als Ziel

Als Konsequenz der Zusammenführung war die Vertriebsstruktur im letzten Jahr in vielen Ländern neu analysiert und eine strategische Entscheidung über die zukünftigen Partner der Perlen Packaging getroffen worden.

Kurz vor der Interpack traf sich diese neue Gruppe von Agenten nun zum ersten Mal in einer grossen Runde mit den Mitarbeitern aus Perlen und Müllheim. Dabei ging es im Schwerpunkt darum, sich gegenseitig kennen zu lernen, einen grenzüberschreitenden Erfahrungsaustausch in Gang zu setzen, sich über die getätigten und die geplanten Investitionen zu informieren und die strategische Ausrichtung für die Zukunft zu verinnerlichen.

41 Agenten aus 25 Ländern waren dabei

Eine Grosszahl von Agenten nutzte die Chance zur mentalen und aktiven Integration in die neue Vertriebsstruktur der Perlen Packaging. Die teilnehmenden Agenten schätzten den Informationsaustausch mit den Werken und mit Kollegen aus unterschiedlichsten Regionen der Welt. Wie in einer Patchwork Familie, offen und völlig problemlos, trafen langjährige Partner der Perlen Converting AG auf neue Mitglieder aus dem Kreis der ehemaligen ac-Folien-Vertreter.

Strategie-Ausrichtung zum Auftakt

Gegliedert wurden die zwei Tage entsprechend der Zielsetzung in einen Präsentationsteil, einen Besichtigungsteil und einen Erlebnisteil.

Beim Präsentationsteil am ersten Vormittag ging es primär um die einheitliche strategische Ausrichtung. Über die strategischen Zielsetzungen hinaus behandelten die Präsentationen folgende Inhalte:

- die Marktposition der neuen Gruppe
- die getätigten Investitionen
- das neu geschaffene Key Account Management
- unsere Produktinnovationen und Entwicklungsprojekte.

Die Basis für einen homogenen Wissensstand unserer Marktpartner war so in kompakter Form gelegt.

Besichtigungen in Perlen und Müllheim

Der Nachmittag des ersten Tages sowie der folgende Morgen standen im Zeichen der Firmenbesichtigungen an beiden Standorten. Unsere Kollegen in Müllheim lösten diese Aufgabe trotz laufender Bauarbeiten mit logistischer Bravour.